CASH

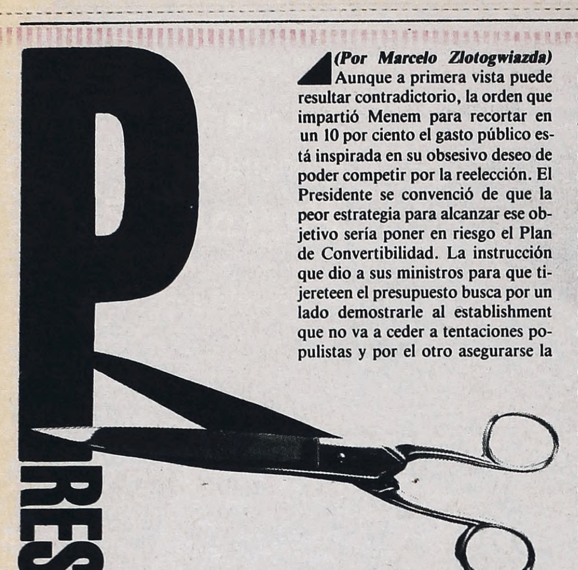
Suplemento económico de Página/12

Domingo 7 de marzo de 1993 - Año 3 - Nº 150

CORTE Y REELECCION

LAS RAZONES DE MENEM PARA EXIGIR UN RECORTE DEL GASTO DEL 10 POR CIENTO

Fue una señal política de que no piensa ceder a los reclamos de quienes pretendan negociar el apoyo a su obsesión reelectoral. La medida es bienvenida por Cavallo, ya que le sirve para compensar la caída en la recaudación. Economía admite que la reducción del gasto será menor al 10 por ciento.



PRESUPUESTO

(Por Marcelo Zlotogwiazda) Aunque a primera vista puede resultar contradictorio, la orden que impartió Menem para recortar en un 10 por ciento el gasto público está inspirada en su obsesivo deseo de poder competir por la reelección. El Presidente se convenció de que la peor estrategia para alcanzar ese objetivo sería poner en riesgo el Plan de Convertibilidad. La instrucción que dio a sus ministros para que tijereteen el presupuesto busca por un lado demostrarle al establishment que no va a ceder a tentaciones populistas y por el otro asegurarse la continuidad de los bajos índices de inflación que Cavallo ha conseguido con la aplicación de un criterio de caja en el manejo de las cuentas fiscales. En Economía están más que satisfechos con la decisión presidencial: por el respaldo a Cavallo que implica, pero también porque les permitirá compensar en parte la caída en la recaudación de los últimos meses. De todas formas, los hombres de Cavallo admiten que, dadas las rigideces legales y contractuales de los gastos, es prácticamente imposible diezmar el presupuesto, y que el plano fiscal del programa seguirá siendo un problema a lo largo de todo el año.

Una lectura economicista del anuncio diría que la causa que motivó la decisión de achicar los gastos ha sido el desempeño de la recaudación. La lógica de esa deducción es impecable, porque efectivamente la situación fiscal es delicada. Pero el análisis político indica que por más necesidad económica de reducir el presupuesto, nada hubiera ocurrido si Menem no creyera que el mejor argumento electoral que tiene a mano se lo debe agradecer a la convertibilidad.

Frazada corta

Luego del fenomenal incremento que hubo hasta julio del año pasado, desde entonces los ingresos fiscales se encarrilaron en una tendencia que ni siquiera puede ser descripta como "de estancamiento". Tal como se aprecia en el gráfico, si se excluye el mes de enero —que es excepcionalmente elevado debido al impacto del aguinaldo en la recaudación de Seguridad Social— los ingresos totales están bajando desde agosto del '92.

En el cuadro se advierte que la recaudación de DGI + Aduana del primer bimestre del año fue un 15,7 por ciento menor que la presupuestada y 11 por ciento más baja que la comprometida en la revisión de diciembre del Acuerdo de Facilidades Ampliadas.

Indudablemente, la interrupción que a mediados de año se verificó en el proceso de reactivación que caracterizó la primera fase del programa, es parte de la explicación de la inflexión que muestra la curva de recaudación. El mejor indicador es la evolución que ha tenido el IVA, que a partir del cuarto trimestre del año pasado ha dejado de aumentar.

Pero, además de eso, hubo una serie de medidas dispuestas por Economía en los últimos meses que causaron una merma en la recaudación. De acuerdo con la consultora M&S, en el último semestre Cavallo provocó un "*antiajuste* fiscal que le está costando una pérdida de recaudación de 372 millones por mes", algo más del 10 por ciento de lo que está ingresando. El estudio Broda hizo un razonamiento parecido y llegó a una cifra de 262 millones.

La primera de esas medidas fue el aumento a los jubilados, que originalmente iba a ser financiado de manera conjunta por el Tesoro nacional y las provincias, a través de la precoparticipación del 15 por ciento de los impuestos que se acordó en el Pacto Federal. Pero como en ese acuerdo las provincias consiguieron asegurarse un piso para sus ingresos coparticipados, el cese en los incrementos en la recaudación total provocó que toda la mejora en los haberes jubilatorios recayera sobre el Tesoro. M&S calcula ese costo en 200 millones mensuales. El estudio Broda en 206.

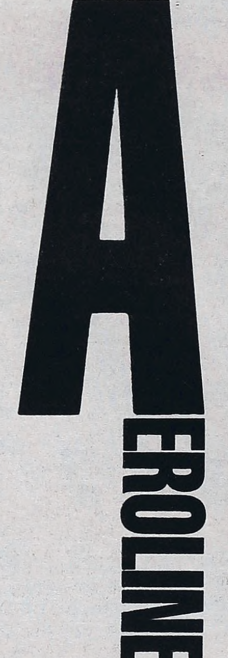
En segundo lugar, las medidas que conformaron la devaluación encubierta del 28 de octubre pasado le significaron una pérdida neta de ingresos de 138 millones por mes según M&S y de 28 millones según Broda. Esto fue así debido a que el efecto combinado de la suba en los reembolsos a la exportación, de la eliminación del impuesto al gasoil y de la tasa de INTA, de las modificaciones arancelarias y del aumento en la tasa del IVA, fue negativo en términos fiscales.

Por último, la eliminación del impuesto a los sellos de la última refor-

TRES VERSIONES DE LA RECAUDACION

(DGI + Aduana en millones de pesos)

	A Realizado	B Presupuestado	C Acuerdo con el FMI	A/B %	A/C %
Enero	2297	2546	2477	– 9,8	– 7,3
Febrero	1920	2455	2258	–21,8	–15,0
1er. bimestre	4217	5001	4735	–15,7	–11,0



AEROLINEAS

"LECHO

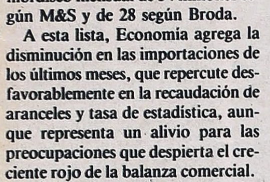
El diputado radical opina que, como en la figura mitológica donde se le cortaban los pies a Procusto en lugar de buscar una cama acorde, el Gobierno adecua las condiciones a las necesidades de Iberia en vez de exigirle que cumpla lo comprometido. También critica el Plan Estratégico que presentaron los españoles para reflotar la empresa.

(Por Enrique Olivera) La privatización de Aerolíneas Argentinas es un típico ejemplo de privatización mal hecha. Hace añorar la propuesta que el radicalismo efectuó en 1989, con condiciones mucho más ventajosas, y que fue sistemáticamente bloqueada y rechazada por los legisladores "premenemistas".

La actual privatización debía convertir a Aerolíneas Argentinas en una empresa competitiva internacionalmente, para afrontar la profunda desregulación aérea que tantas víctimas está cobrando en ese mercado. Ello involucraba, cuanto menos, los objetivos de reequipamiento de la flota, modernizándola y adecuándola a las características de los vuelos, la baja de las tarifas para los usuarios, una mejora en el management, y principalmente, evitar que el Estado continuara realizando aportes para paliar los déficit de la compañía.

Cual Lecho de Procusto, la privatización fue adecuándose, como en la mitología, a la forma impuesta por las necesidades de los adjudicatarios, contradiciendo los objetivos iniciales.

Un paso importante en esta adaptación fue el acta suscripta en julio de



ma financiera representó un mordisco mensual de 34 millones según M&S y de 28 según Broda.

A esta lista, Economía agrega la disminución en las importaciones de los últimos meses, que repercute desfavorablemente en la recaudación de aranceles y tasa de estadística, aunque representa un alivio para las preocupaciones que despierta el creciente rojo de la balanza comercial.

Lo cierto es que la luz amarilla que encendió el Gobierno en el plano fiscal lleva a pensar que a Cavallo se le agotó el margen para atenuar las consecuencias del atraso cambiario mediante medidas que tengan como objetivo elevar el tipo de cambio efectivo por la vía de reducción de impuestos, de aumento de reembolsos a los exportadores, o de cualquier otra medida que signifique un costo fiscal. Por ejemplo, es muy dudoso que se concrete la eliminación del Impuesto a los Activos que reiteradamente prenunció el ministro. Cuando la frazada es corta, hay inexorablemente sólo dos alternativas: quedan destapados los pies o al descubierto la cabeza.

Ni hablar, por supuesto, de subir gastos más allá de lo presupuestado, como hubiera sido el aumento a los militares que, tal como estaba planteado, representaba una mayor erogación de 54 millones mensuales.

El FMI vigila

Si bien las dificultades que provienen del lado de la recaudación existen y probablemente se mantengan o incluso recrudezcan en los próximos meses, casi nadie pronostica para un futuro inmediato que ello pueda poner en peligro la esencia de un plan que requiere generar un excedente fiscal de magnitud suficiente como para afrontar el pago de intereses de la deuda externa sin necesidad de acudir a la emisión monetaria.

Economía tampoco está preocupada por un eventual incumplimiento de lo que figura en el presupuesto. No sería la primera vez que no se cumpla.

La intranquilidad surge de la relación con el FMI. Pese a que el Gobierno se comprometió a conseguir un superávit fiscal de 4750 millones de dólares, de los cuales apenas 350 deberían ser cubiertos con privatizaciones, la más optimista de las estimaciones privadas considera que habría un faltante de 1000 millones.

Hace diez días Cavallo pretendió minimizar el desafío que le significa cumplir esos compromisos al decir que "sólo en enero alcanzamos a cubrir las dos terceras partes de la meta pautada con el FMI para todo el trimestre". Aunque él lo conoce mejor que nadie, omitió explicar que el saldo a favor del primer mes del año efectivamente cubrió dos tercios del superávit sin privatización (950 millones) convenido para los primeros tres meses porque los 460 millones correspondientes al medio aguinaldo que se pagaron en enero fueron contabilizados en diciembre del '92, aprovechando que las cuentas del año pasado dejaron un espacio para esa triquiñuela.

Pero si, gracias a eso, Economía podrá muy probablemente sortear la primera revisión anual del FMI, es casi imposible que pueda aprobar los siguientes exámenes, dado que las exigencias trimestrales van in crescendo: la meta de 950 para el primer trimestre salta a 1050 para el segundo y a 1200 en cada uno de los dos últimos. A ningún gobierno le gusta llegar a una elección en medio de una relación conflictiva con el Fondo.

Misión imposible

Sin embargo, una fuente muy cercana al ministro admitió a CASH que la reducción presupuestaria del 10 por ciento "no es factible". El funcionario explicó que, de los 39.650 millones de pesos de gasto previsto, "alrededor de un 55 por ciento es inflexible a la baja debido a que se trata de erogaciones estipuladas por otras leyes". Entre las partidas con esa característica se destacan la de seguridad social con 15.250 millones (13.500 para haberes jubilatorios y el resto para el funcionamiento del PAMI), lo destinado a provincias, y el dinero para el FONAVI.

Pero aparte de ese 55 por ciento, "hay otro 30 por ciento que tampoco puede ser recortado porque son gastos que surgen de contratos firmados, cuyo incumplimiento daría lugar a juicios". Se estima que en esa bolsa entran gastos en personal por 6000 millones, los 3400 millones destinados al pago de intereses de la deuda pública interna y externa, y unos 1500 millones de contratos de obra pública con empresas privadas.

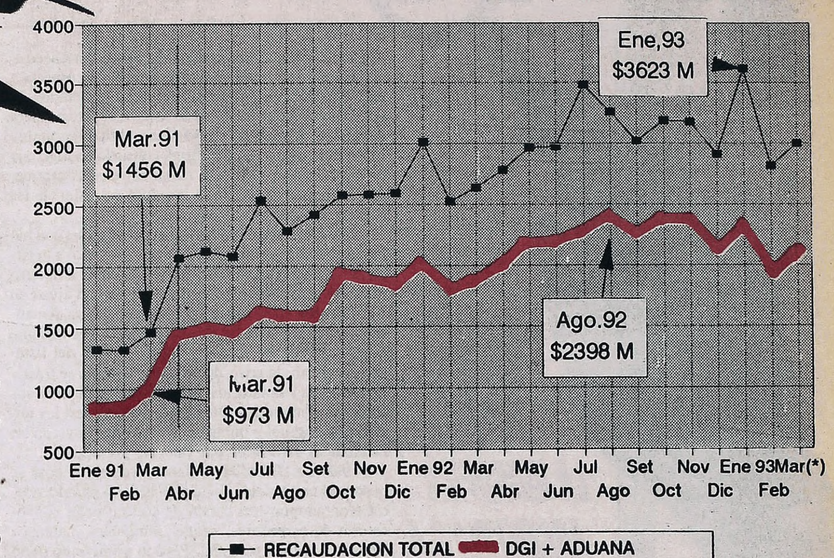
Con el 85 por ciento del gasto *rígido*, la única manera de bajar el presupuesto total en un 10 por ciento es eliminar dos terceras partes del 15 por ciento restante. El sentido común lleva a la conclusión de que se trataría de una misión imposible.

Aunque nadie cree seriamente que el achique alcance los 4000 millones de dólares, no se descarta que los recortes finalmente alcancen las partidas consideradas a priori como inamovibles. Por ejemplo, ya hubo incluso versiones no desmentidas de que se buscará disminuir el gasto en personal a través de, fundamentalmente, la reinstauración del programa de retiros voluntarios en la administración pública.

De la reunión de gabinete del jueves próximo saldrán seguramente las primeras pistas concretas de quiénes serán los heridos por los tijeretazos que ordenó Menem.

EVOLUCION DE LA RECAUDACION TOTAL

En millones de pesos corrientes



DE PROCUSTO"

1992, que entre otras concesiones les permitió a los compradores "flexibilizar" el plan de inversiones comprometido inicialmente, además de aprobar los cuestionables criterios con que fue elaborado el balance de la empresa.

Esta acta fue rechazada por el radicalismo y por otros bloques en la Comisión Bicameral de Seguimiento de las Privatizaciones. Sorprendentemente, el decreto del Poder Ejecutivo que la aprobó, invocó el consentimiento de esa comisión legislativa, lo que no fue tal, ya que el voto afirmativo no tuvo el apoyo de la mayoría.

Sobre esta privatización la opinión pública se ha convertido en el juez implacable. Los sucesivos y continuos inconvenientes que sufrieron los pasajeros frente a la reprogramación de frecuencias, las demoras en la partida de los aviones, y la repetición de incidentes preocupantes, llevaron a la empresa a perder un importante porcentaje de su participación en el mercado.

El secretario de Transporte, Edmundo Soria, admitió frente a los legisladores de la Comisión Bicameral que los usuarios dieron su propio veredicto, y la empresa continúa perdiendo mercado.

Ahora nos encontramos con los lineamientos de un plan estratégico. Es un plan hecho con la lógica implacable de una empresa que ha pasado a ser subsidiaria de un grupo internacional más importante. Juega sobre las sinergias con las restantes empresas del grupo, y con las ventajas reguladoras que pudiera lograr a través de su socio local, el Estado. En esto se incluye el mantenimiento del monopolio del cabotaje y, por supuesto, el aprovechamiento de los convenios bilaterales. Surge también la cuestión de los "precios de transferencia" dentro del grupo, que pueden originar pérdidas a una empresa para que gane otra del mismo conjunto empresario.

Cabe aclarar que sinergia es el fenómeno por el cual los elementos que se unen, producen un resultado mayor que la mera suma de los mismos.

La situación del Estado nacional es realmente difícil. Por un lado, tiene que resguardar los intereses minoritarios en una empresa que es subsidiaria de un grupo más amplio, y, al mismo tiempo, actuar como autoridad aeronáutica reguladora del mercado, protegiendo los intereses de los usuarios. Esta es una labor ardua. Más compleja aún si se tiene en cuenta que estamos hablando de un servicio público que contribuye a objetivos que exceden lo estrictamente empresario. Hasta ahora, el pato de la boda ha sido el usuario y el interés general. Es hora de que el Estado replantee esta privatización y establezca su marco regulatorio, de manera de asegurar que se cumplan los objetivos previstos inicialmente.

El caso Aerolíneas Argentinas demuestra patéticamente que la privatización de servicios públicos no es la panacea universal. Es simplemente un instrumento de política económica que, como todo instrumento, se puede utilizar bien o mal. La primera evaluación debe hacerse desde el interés del usuario, que se manifiesta en tarifas, calidad de servicios y cumplimiento de las inversiones comprometidas. Exige, además, un diseño que satisfaga al resto de las facetas del interés general.



Por Osvaldo Siciliani

LA HIDROFILA ARGENTINA S.A.

EL AJUSTE ENTRE LAS GASAS

MILLONES DE PESOS

30

15

0

1991

1992

Fuente: La Hidrófila Arg. S.A.

INMUEBLES Y EQUIPOS

La Hidrófila es una tradicional firma perteneciente a la industria textil, muy conocida por su especialidad en la elaboración de material para curaciones. Al igual que el resto de su ramo, todavía no se recupera del ajuste, la apertura económica y el tipo de cambio bajo. El impacto sobre la firma consistió en una baja de producción y ventas y, como se ve en el gráfico, en una brusca reducción a la mitad del valor de los activos destinados a producir.

El aluvión importado barrió en pocos meses con hábitos, cultura y protagonismos que —forjados a lo largo de varias décadas— dieron su fisonomía a nuestro mercado textil. Además de estos cambios, el ajuste en La Hidrófila viene con el agravante de que su demanda se resintió por el "ajuste sanitario", una variante más —aunque no menor— de la quiebra del Estado. En efecto, la crisis de las obras sociales se trasladó a clínicas y sanatorios, que entonces redujeron sus compras de material. Otro tanto sucedió con los misérrimos hospitales públicos, donde disminuyeron las licitaciones asfixiados por falta de presupuesto.

Si bien La Hidrófila ya daba pérdidas, la cosa se puso más negra desde principios del año pasado y decidieron adoptar tres cursos de acción: pedir convocatoria de acreedores, vender inmuebles y algunos equipos y reducir personal. Pero lo primero no pudo ser porque el pedido judicial de convocatoria presentado por La Hidrófila fue rechazado hacia junio. En verdad, esto ya no era tan importante porque La Hidrófila pudo acogerse por sus deudas fiscales a los distintos planes de facilidades de pago que ofreció el Estado por aquel entonces.

Una parte de los equipos de la firma fueron dados de baja por obsoletos durante el año pasado. Además, obtuvieron 2,6 millones por la venta de un inmueble antes afectado parcialmente a la producción. Ese dinero fue importante porque permitió reducir deudas, pero el desprendimiento obligó a una reubicación de gente y equipos en otras dependencias de la empresa. Como resulta habitual en estos tiempos, la expulsión de mano de obra acompañó silenciosamente la reestructuración de la empresa en su adaptación a las condiciones del mercado.

EN EL BOLSILLO

Comida descongelada

Las últimas estadísticas oficiales indican que, otra vez, la inflación mensual resultó menor al uno por ciento. Sin embargo, cuando se comparan los precios de los alimentos en los supermercados se detecta que los aumentos son una constante. La teoría gubernamental de que los servicios son los que arrastran el índice, al menos, tiene una pata floja.

Se encuestó una lista de doce productos de diverso tipo en diciembre y se hizo el mismo trabajo a principios del mes que corre. Para darle mayor uniformidad, en todos los casos se tomaron los valores vigentes en dos supermercados y se promediaron. Y de esta muestra, diez productos aumentaron, uno no cambió y sólo dos precios bajaron.

El café La Morenita es el caso más marcado: casi 12 por ciento de aumento en menos de un trimestre. Con más del 5 por ciento lo siguen el papel higiénico Higienol, el aceite Cocinero y la mayonesa Gourmet. En valores cercanos a la inflación (poco menos del 1 por ciento de aumento por mes) se ubicaron la leche La Serenísima, el pan lactal Fargo, el jabón en polvo Ala y la yerba Nobleza Gaucha.

Los casos de rebaja son la excepción, pero el del detergente Cierto es importante en volumen: 4,6 por ciento menos que en diciembre. Más barato que en el caso anterior, pero con un porcentaje ínfimo, las salchichas Vienísima (-0,9 por ciento).

Los alquileres, la educación y los servicios médicos muestran records de incrementos mayores. Pero los alimentos, los que realmente marcan a fuego el bolsillo de los asalariados, no dejan de aumentar.

LA CANASTA TRIMESTRAL

	Diciembre '92 pesos	Marzo '93 pesos	Variación %
Leche La Serenísima 1 l, cartón rojo	0,71	0,73	+2,8
Papel higiénico Higienol, 4 rollos	1,39	1,46	+5,0
Arroz Doble Gallo caja 1 kg	2,32	2,32	0,0
Salchichas Vienísima x 6	1,04	1,03	-0,9
Pan Fargo grande	1,57	1,61	+2,8
Detergente Cierto 1 litro	1,23	1,17	-4,6
Café La Morenita 1 kg	2,42	2,71	+11,8
Aceite Cocinero PVC por litro	1,23	1,30	+5,7
Jabón en polvo Ala, 800 gr	2,14	2,20	+2,8
Mayonesa Gourmet 350 gr	1,24	1,30	+5,2
Yerba Nobleza Gaucha, 500 gr	1,15	1,18	+2,2
Lavandina Ayudín 1 litro	0,77	0,80	+3,9



MERCOSUR

DE A DO[S]... MAS [...]

(Por Gerardo Yomal) La cuestión principal es hacer negocios. Y para ese objetivo se utilizan las más diversas estrategias empresariales. En el marco del MERCOSUR, empresas brasileñas, argentinas y multinacionales amplían inversiones, están expandiendo o desviando flujos comerciales hacia los países socios, generando acuerdos de complementación y especialización, formando joint-ventures para encarar negocios conjuntos, y utilizando cualquier recurso disponible para sobrevivir o crecer. Todo vale en este camino de ida y vuelta en el que se comercializan desde camiones, autos, motos y maquinaria agrícola hasta cerveza, chocolates y lámparas. (Ver listado).

Zanella fue una de las empresas que tomó la posta en estos emprendimientos conjuntos: aportó tres millones de dólares formando un joint-venture con Branco Motores para la fabricación de una nueva línea de ciclomotores y motos pequeñas, e instaló una planta en Curitiba. "Nuestro objetivo —declara José Maggiani, director comercial de Zanella— es venderles principalmente a Brasil y la Argentina. Luego incursionaremos en el resto de América." Además, la ampliación de negocios apuesta a complementar a Yamaha Argentina con Yamaha Brasil. Zanella representa a los japoneses en el país y aspira a sacarle el mayor jugo posible a su fábrica en Cruz del Eje.

Pero invariablemente todos los empresarios argentinos consultados por CASH encienden una luz amarilla frente al MERCOSUR. "Anda a medias —dice el ejecutivo de Zanella— porque aunque la decisión política esté tomada no se puede trabajar bien si no se nivelan las grandes líneas macroeconómicas. Necesitamos reglas claras: nosotros invertimos en Curitiba en determinado contexto. Luego, para recomponer sus políticas internas, Brasil crea una diferencia impositiva a favor de la ciudad de Manaos. Automáticamente eso significó que a nosotros nos aumentaron los impuestos. Además, como ellos están más atrasados en la tecnología de motos, pretenden que los ciclomotores tengan pedal, basándose en cierta legislación nacional. Es como buscarle la quinta pata al gato". Igualmente vale la pena apostar a estas inversiones: el mercado brasileño de motos podría cuadruplicarse.

Favisa es una empresa compuesta en un 49 por ciento por Osram y en un 51 por ciento por Philips, las líderes en la fabricación de lámparas incandescentes y fluorescentes en la Argentina. Unificaron su producción de ampollas y tubos en la nueva empresa creada en 1991. El objetivo, reconocieron los empresarios, es optimizar costos para ingresar al mercado de Brasil. Durante 1992 vendieron 40 millones de ampollas a aquel país. La pregunta obligatoria es cómo hacen para competir. "Aunque todavía no podamos competir en costos, las empresas, en medio de la inestabilidad de ese país, prefieren asegurarse una parte del abastecimiento a precio estable y entrega segura", replicaron.

El sector alimentos es uno de los que más se movilizó. Nestlé, Bunge y Born, La Vascongada, Sancor, en-

PRINCIPALES JO[...]

Sector	Empresa Argentina	Empresa Brasileña
Gas y Petróleo	Astra	Petrobrás
Mat. Eléctricos	Philips y Osram	Philips y Osra[...]
Mat. no ferrosos	Propulsora	Companhia [...]
Plásticos	Molinos	Claudio Eber[...]
Aluminio	Alesud	Alcoa Brasil
Químicos	Fracchia Hnos.	White Martin[...]
Seguros	La Buenos Aires	Bradesco
Siderurgia	Acindar	Acindar
Alimentos	SanCor	SanCor
Automotriz	Autolatina	Autolatina
Telecomunic.	Telintar	Telebrás
Maq. Agrícola	John Deere	SLC Brasil
Servicios	Laverap	Laverap
Automotriz	Renault/Ciades	Renault/Ciade[...]
Bancario	Banco Quilmes	Rivadeneira[...]
Bancario	Banco Francés	Banco Nacion[...]
Bancario	Bco. Bamerindus	Banco Bameri[...]
Maq. Agrícola	Deutz	Agrale
Metalurgia	Giltinox	Nova Metal
Químicos	Productos Solmar	
Petroquímica	Pérez Companc	Copesul

SECTOR POR[...]

Participación relativa en los [...]

Automotriz

Servicios

Bienes de consumo

Bienes intermedios

Bienes de capital

Construcción

Total

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

LA HIDROFILA ARGENTINA S.A.

La Hidrófila es una tradicional firma perteneciente a la industria textil, muy conocida por su especialidad en la elaboración de material para curaciones. Al igual que el resto de su ramo, todavía no se recupera del ajuste, la apertura económica y el tipo de cambio bajo. El impacto sobre la firma consistió en una baja de producción y ventas y, como se ve en el gráfico, en una brusca reducción a la mitad del valor de los activos destinados a producir.

El aluvión importado barrió en pocos meses con hábitos, cultura y protagonismos que —forjados a lo largo de varias décadas— dieron su fisonomía a nuestro mercado textil. Además de estos cambios, el ajuste en La Hidrófila viene con el agravante de que su demanda se resintió por el "ajuste sanitario", una variante más —aunque no menor— de la quiebra del Estado. En efecto, la crisis de las obras sociales se trasladó a clínicas y sanatorios, que entonces redujeron sus compras de material. Otro tanto sucedió con los misérrimos hospitales públicos, donde disminuyeron las licitaciones asfixiados por falta de presupuesto.

Si bien La Hidrófila ya daba pérdidas, la cosa se puso más negra desde principios del año pasado y decidieron adoptar tres cursos de acción: pedir convocatoria de acreedores, vender inmuebles y algunos equipos y reducir personal. Pero lo primero no pudo ser porque el pedido judicial de convocatoria presentado por La Hidrófila fue rechazado hacia junio. En verdad, esto ya no era tan importante porque La Hidrófila pudo acogerse por sus deudas fiscales a los distintos planes de facilidades de pago que ofreció el Estado por aquel entonces.

Una parte de los equipos de la firma fueron dados de baja por obsoletos durante el año pasado. Además, obtuvieron 2,6 millones por la venta de un inmueble antes afectado parcialmente a la producción. Ese dinero fue importante porque permitió reducir deudas, pero el desprendimiento obligó a una reubicación de gente y equipos en otras dependencias de la empresa. Como resulta habitual en estos tiempos, la expulsión de mano de obra acompañó silenciosamente la reestructuración de la empresa en su adaptación a las condiciones del mercado.

EL AJUSTE ENTRE LAS GASAS

MILLONES DE PESOS: 30, 15, 0 — 1991, 1992 — INMUEBLES Y EQUIPOS

Fuente: La Hidrófila Arg. S.A.

EN EL BOLSILLO

Comida descongelada

Las últimas estadísticas oficiales indican que, otra vez, la inflación mensual resultó menor al uno por ciento. Sin embargo, cuando se comparan los precios de los alimentos en los supermercados se detecta que los aumentos son una constante. La teoría gubernamental de que los servicios son los que arrastran el índice, al menos, tiene una pata floja.

Se encuestó una lista de doce productos de diverso tipo en diciembre y se hizo el mismo trabajo a principios del mes que corre. Para darle mayor uniformidad, en todos los casos se tomaron los valores vigentes en dos supermercados y se promediaron. Y de esta muestra, diez productos aumentaron, uno no cambió y sólo dos precios bajaron.

El café La Morenita es el caso más marcado: casi 12 por ciento de aumento en menos de un trimestre. Con más del 5 por ciento lo siguen el papel higiénico Higienol, el aceite Cocinero y la mayonesa Gourmet. En valores cercanos a la inflación (poco menos del 1 por ciento de aumento por mes) se ubicaron la leche La Serenísima, el pan lactal Fargo, el jabón en polvo Ala y la yerba Nobleza Gaucha.

Los casos de rebaja son la excepción, pero el del detergente Cierto es importante en volumen: 4,6 por ciento menos que en diciembre. Más barato que en el caso anterior, pero con un porcentaje ínfimo, las salchichas Vienísima (-0,9 por ciento).

Los alquileres, la educación y los servicios médicos muestran records de incrementos mayores. Pero los alimentos, los que realmente marcan a fuego el bolsillo de los asalariados, no dejan de aumentar.

LA CANASTA TRIMESTRAL

	Diciembre '92 pesos	Marzo '93 pesos	Variación %
Leche La Serenísima 1 l, cartón rojo	0,71	0,73	+2,8
Papel higiénico Higienol, 4 rollos	1,39	1,46	+5,0
Arroz Doble Gallo caja 1 kg	2,32	2,32	0,0
Salchichas Vienísima x 6	1,04	1,03	-0,9
Pan Fargo grande	1,57	1,61	+2,8
Detergente Cierto 1 litro	1,23	1,17	-4,6
Café La Morenita 1 kg	2,42	2,71	+11,8
Aceite Cocinero PVC por litro	1,23	1,30	+5,7
Jabón en polvo Ala, 800 gr	2,14	2,20	+2,8
Mayonesa Gourmet 350 gr	1,24	1,30	+5,2
Yerba Nobleza Gaucha, 500 gr	1,15	1,18	+2,2
Lavandina Ayudín 1 litro	0,77	0,80	+3,9

MERCOSUR

PRINCIPALES JOINT-VENTURES

Sector	Empresa Argentina	Empresa Brasilera	Acuerdo
Gas y Petróleo	Astra	Petrobrás	Exportación a Brasil de 12 a 30 mil barriles por día
Mat. Eléctricos	Philips y Osram	Philips y Osram	Creación de Favisa para producir lámparas
Mat. no ferrosos	Propulsora	Companhia Inga	Importación de cinc a la Argentina
Plásticos	Molinos	Claudio Eberle	Importación de 2 millones de tapas plásticas
Aluminio	Alasud	Alcoa Brasil	Distribución de aluminio en la Argentina
Químicos	Fracchia Hnos.	White Martins	La empresa argentina vendió 80% del capital
Seguros	La Buenos Aires	Bradesco	Convenio de cooperación entre ambas
Siderurgia	Acindar	Acindar	Venta de acero argentino en Brasil
Alimentos	SanCor	SanCor	Instalará fábrica en Brasil
Automotriz	Autolatina	Autolatina	Instalación de planta de sist. de trans. en la Argentina
Telecomunic.	Telintar	Telebrás	Tendido cable submarino
Maq. Agrícola	John Deere	SLC Brasil	Exporta motores e importa tractores de Brasil
Servicios	Laverap	Laverap	Apertura de cadena de locales en Brasil
Automotriz	Renault/Ciadea	Renault/Ciadea	Reestruct. a manos de consorcio argentino-brasileño
Bancario	Banco Quilmes	Rivadeneiras	Financiamiento de comercio exterior
Bancario	Banco Francés	Banco Nacional	Cooperación para mercado de capitales y otros
Bancario	Bco. Bamerindus	Banco Bamerindus	Apertura filial en la Argentina para financ. export.
Maq. Agrícola	Deutz	Agrale	Complementación de partes de tractores
Metalurgia	Giltinox	Nova Metal	Distribución de utensilios en la Argentina
Químicos	Productos Solmar		Planea instalar planta de jabones en Bahía
Petroquímica	Pérez Companc	Copesul	Intercambio de productos

DE A DOS ES MAS FACIL

Pese a las previsibles demoras que va a tener la puesta en marcha del MERCOSUR, empresas de la Argentina y de Brasil se apuran a encontrar socios en el otro país para enfrentar el desafío en forma conjunta. Ya se firmaron casi cien acuerdos binacionales.

(Por Gerardo Yomal) La cuestión principal es hacer negocios. Y para ese objetivo se utilizan las más diversas estrategias empresariales. En el marco del MERCOSUR, empresas brasileñas, argentinas y multinacionales amplían inversiones, están expandiendo o desviando flujos comerciales hacia los países socios, generando acuerdos de complementación y especialización, formando joint-ventures para encarar negocios conjuntos, y utilizando cualquier recurso disponible para sobrevivir o crecer. Todo vale en este camino de ida y vuelta en el que se comercializan desde camiones, autos, motos y maquinaria agrícola hasta cerveza, chocolates y lámparas. (Ver listado).

Zanella fue una de las empresas que tomó la posta en estos emprendimientos conjuntos: aportó tres millones de dólares formando un joint-venture con Branco Motores para la fabricación de una nueva línea de ciclomotores y motos pequeñas, e instaló una planta en Curitiba. "Nuestro objetivo —declara José Maggiani, director comercial de Zanella— es venderles principalmente a Brasil y la Argentina. Luego incursionaremos en el resto de América." Además, la ampliación de negocios apuesta a complementar a Yamaha Argentina con Yamaha Brasil. Zanella representa a los japoneses en el país y aspira a sacarle el mayor jugo posible a su fábrica en Cruz del Eje.

Pero invariablemente todos los empresarios argentinos consultados por CASH encienden una luz amarilla frente al MERCOSUR. "Anda a medias —dice el ejecutivo de Zanella— porque aunque la decisión política esté tomada no se puede trabajar bien si no se nivelan las grandes líneas macroeconómicas. Necesitamos reglas claras: nosotros invertimos en Curitiba en determinado contexto. Luego, para recomponer sus políticas internas, Brasil crea una diferencia impositiva a favor de la ciudad de Manaos. Automáticamente eso significó que a nosotros nos aumentaron los impuestos. Además, como ellos están más atrasados en la tecnología de motos, pretenden que los ciclomotores tengan pedal, basándose en cierta legislación nacional. Es como buscarle la quinta pata al gato". Igualmente vale la pena apostar a estas inversiones: el mercado brasileño de motos podría cuadruplicarse.

Favisa es una empresa compuesta en un 49 por ciento por Osram y en un 51 por ciento por Philips, las líderes en la fabricación de lámparas incandescentes y fluorescentes en la Argentina. Unificaron su producción de ampollas y tubos en la nueva empresa creada en 1991. El objetivo, reconocieron los empresarios, es optimizar costos para ingresar al mercado de Brasil. Durante 1992 vendieron 40 millones de ampollas a aquel país. La pregunta obligatoria es cómo hacen para competir. "Aunque todavía no podamos competir en costos, las empresas, en medio de la inestabilidad de ese país, prefieren asegurarse una parte del abastecimiento a precio estable y entrega segura", replicaron.

El sector alimentos es uno de los que más se movilizó. Nestlé, Bunge y Born, La Vascongada, Sancor, entre otras empresas, están haciendo punta en Brasil. Por ejemplo, La Campagnola, que ya hace unos años coloca un 40 por ciento de su producción en Brasil (anchoas, mayonesas, mermeladas, etc.), ahora está pensando instalar su propia red de distribución para abastecer a las cadenas de supermercados.



SECTOR POR SECTOR

Participación relativa en los acuerdos empresarios

Automotriz	25,3%
Servicios	24,2%
Bienes de consumo	19,2%
Bienes intermedios	16,2%
Bienes de capital	12,1%
Construcción	3%
Total	100%

Claro que para hacer todo este tipo de negocios se necesita la mano financiera. Bancos como el de Crédito Argentino, el Quilmes, el Galicia o el Mayo no quieren perderse la posibilidad de participar en la gestación del MERCOSUR. El Banco Mayo y el Banco Cidade, de San Pablo, firmaron un acuerdo para canalizar a través de sus estructuras la corriente de operaciones comerciales que puedan generarse en uno y otro sentido. "Hay negocios y acuerdos empresarios binacionales, pero todavía el MERCOSUR está en pañales", declaró a CASH Arnoldo Szwarc, gerente de desarrollo de Negocios Internacionales del Banco Mayo. "El problema —explica— es que el marco macroeconómico está muy verde; ellos tienen un 25 por ciento de inflación mensual y tuvieron unos cuantos ministros de Economía en los últimos tiempos. Pero una vez que las economías estén más equilibradas será una tabla de salvación para ambas economías. Con joint-ventures argentino-brasileños se podrá competir en los mercados de Europa y Estados Unidos."

Pero no son sólo los argentinos los que despotrican contra su socio principal. Madruga Duarte, director para el MERCOSUR de la Rede Brasil Sul, se queja por los costos argentinos: "En gastos varios, oficina y secretaria, acá los costos se quintuplican", afirma. Así y todo, la consultora norteamericana Booz Allen, especializada en planeamiento estratégico, aconsejó a este multimedios de Brasil que invierta en la Argentina. En su país tienen 16 canales de TV, 22 radios y 4 periódicos que facturan 220 millones de dólares al año. La intención del grupo es hacer asociaciones binacionales, comprar y ceder paquetes empresarios, utilizar al máximo las ventajas comparativas. Del '93 al '96 piensan invertir en Sudamérica la friolera de 300 millones de dólares. En algunos medios ya se comenta del approach que habría habido con Telefé, con canales de cable y la posibilidad de comprar parte de un diario argentino o desarrollar en alguno que está circulando una nueva línea agresiva de clasificados. "Hagamos negocios y después vienen las regulaciones", es la consigna de este ejecutivo del pool brasileño.

En el Ministerio de Economía no piensan lo mismo. El déficit de 1400 millones que hubo el año pasado con Brasil desvela a más de uno. Y en esa cartera ya hay voces que pretenden limitar fuertemente los acuerdos del MERCOSUR. "O se estabiliza la economía brasileña o la cosa no funciona", se sinceran.

Mientras tanto, en varias reparticiones de la Cancillería y Economía decenas de técnicos leen la *Gazeta Mercantil*, una especie de *Ambito Financiero* pero más serio. Con el diccionario en la mano no quieren perderse el mínimo vaivén de lo que ocurre en el vecino país. Algunos negocios que circulan en esta avenida de dos manos siguen funcionando. Claro que con muchos baches. En Brasil algunos sueñan con un San Cavallo.

CAMPO

400.000 productores chicos al borde de la ruina

ESPECIE EN EXTINCION

La crisis del sector agropecuario está golpeando especialmente fuerte en los minifundistas. Se acentúa la tendencia a la concentración de la propiedad de la tierra.

(Por Daniel Volpe) El campo acentuó en los últimos tres años un largo proceso de éxodo rural que amenaza en la actualidad con llevar al borde de la ruina a alrededor de 400.000 familias y que paulatinamente tiende a la concentración de la tierra, según cálculos y pronósticos realizados por entidades agropecuarias.

Los técnicos económicos de CONINAGRO, entidad que agrupa a pequeños y medianos productores en cooperativas, destacan que el número de explotaciones rurales ya se redujo entre 1969 y 1988 en casi un 30 por ciento (de 538.000 a 378.000), y fueron las explotaciones menores a 100 hectáreas las que aportaron una mayor caída relativa, mientras que de 100 a 200 hectáreas casi estuvieron en la media.

Además, las explotaciones menores a 200 hectáreas declinaron más que el total general del 15,85 por ciento en la participación sobre el total de la superficie agropecuaria.

El presidente de esa entidad, Leonidas Gassoni, afirmó que la tendencia a la desaparición de los pequeños y medianos productores "está en aumento en los últimos tres años. Cada vez hay menos productores chicos, quienes a su vez concentran menos tierras".

Los grandes propietarios bajan los costos fijos y además, si bien pueden tener diez veces más campo que un productor chico, no tienen diez veces más familia, lo que mejora su capacidad de aguante de la situación.

Tanto los grandes productores representados por Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) como los pequeños y medianos de Federación Agraria Argentina (FAA) y CONINAGRO, destacan que la caída en la rentabilidad, que alienta el éxodo principalmente de los pequeños y medianos productores, está inducida por el fuerte endeudamiento del sector —más de 1200 millones de dolares—, los altos costos internos y la baja de los precios internacionales.

Para Gassoni, "en la actualidad está amenazada la permanencia de más de 400.000 explotaciones del sector agropecuario, los cuales pueden llegar a pasar a engrosar los sectores de servicios de menor productividad".

"El hombre de campo, que ha vivido todo el tiempo de esa producción, es una persona calificada sólo para esa actividad y pasa al sector urbano sin calificación, con escasas posibilidades de ingresar en la industria."

Aquellos que no tienen dinero deambularán por las ciudades como los pobres del Chaco, que son exportados. Pero aquellos que se retiran con algo para invertir pasarán al sector de servicios como rotiseros o kiosqueros, que no es el sector de mayor productividad", dijo el dirigente rural a CASH.

Una de las mayores dificultades que atraviesa el sector es el fuerte nivel de endeudamiento.

CRA, CONINAGRO y FAA pidieron al Gobierno, a mediados de enero, un Plan Brady para refinanciar los más de 1200 millones de dólares de deuda que mantienen los productores del sector.

El presidente de CRA, Arturo Navarro, explicó que "los productores argentinos piden ser tratados por su gobierno como el país pidió ser tratado por sus acreedores externos. Un Plan Brady para el agro que permita a los productores salir del gran endeudamiento que los pone al borde de la quiebra".

Por otra parte, los técnicos económicos destacan el alto costo financiero argentino. "Aunque las tasas de interés no son hoy la locura que eran antes del gobierno de Menem, aún siguen siendo elevadas, y con una diferencia: antes, un golpe devaluatorio o inflacionario licuaba totalmente el costo financiero; hoy, pese a que son más bajas nominalmente, resultan mucho más altas en términos reales y sin golpe inflacionario que permita una reducción", opinan los técnicos.

Al alto nivel de endeudamiento y costo financiero se añade el incremento del costo de vida. Navarro explicó que "el Plan de Convertibilidad de abril de 1991 fijó un precio para el dólar de un peso y también un techo para los valores de nuestras ventas. En tanto, nuestros costos internos aumentaron hasta hoy más del 40 por ciento, y el productor debe endeudarse con moneda fuerte y a tasas muy superiores a las de los mercados internacionales".

Esta situación está impactando más en los productores agrícolas, en especial el pequeño y mediano que debe financiarse su cosecha. En la Argentina el crédito más barato que se puede conseguir es de 16 a 18 por ciento anual, que triplica el costo de crédito de cualquier otro productor del mundo.

Por las características de su actividad, el productor ganadero puede aguantar esta situación. Su bien de capital, el ganado, puede transformarlo en producto y ganar tiempo sin endeudarse. Pero el productor agrícola no puede vender una parte de su tractor o almacenar el trigo por un largo período.

Gassoni destacó que en este contexto "el productor más chico será quien liquidará todo su campo en un año, volcándose con su familia a los cordones urbanos de pobreza".

…OINT-VENTURES

Acuerdo
Exportación a Brasil de 12 a 30 mil barriles por día
Creación de Fenisa para producir lámparas
Importación de cinc a la Argentina
Importación de 2 millones de tapas plásticas
Distribución de aluminio en la Argentina
La empresa argentina vendió 80% del capital
Convenio de cooperación entre ambos
Venta de acero argentino en Brasil
Instalará fábrica en Brasil
Instalación de planta de sist. de trans. en la Argentina
Tendido cable submarino
Exporta motores e importa tractores de Brasil
Apertura de cadena de locales en Brasil
Reestruct. a manos de consorcio argentino-brasileño
Financiamiento de comercio exterior
Cooperación para mercado de capitales y otros
Apertura filial en la Argentina para financ. export.
Complementación de partes de tractores
Distribución de utensilios en la Argentina
Planea instalar planta de jabones en Bahía
Intercambio de productos

…OS ES FACIL

Pese a las previsibles demoras que va a tener la puesta en marcha del MERCOSUR, empresas de la Argentina y de Brasil se apuran a encontrar socios en el otro país para enfrentar el desafío en forma conjunta. Ya se firmaron casi cien acuerdos binacionales.

…ntre otras empresas, están haciendo …unta en Brasil. Por ejemplo, La …Campagnola, que ya hace unos años …oloca un 40 por ciento de su pro…ucción en Brasil (anchoas, mayone…as, mermeladas, etc.), ahora está …ensando instalar su propia red de …istribución para abastecer a las ca…enas de supermercados.


…SECTOR

…erdos empresarios
25,3%
24,2%
19,2%
16,2%
12,1%
3%
100%

Claro que para hacer todo este tipo de negocios se necesita la mano financiera. Bancos como el de Crédito Argentino, el Quilmes, el Galicia o el Mayo no quieren perderse la posibilidad de participar en la gestación del MERCOSUR. El Banco Mayo y el Banco Cidade, de San Pablo, firmaron un acuerdo para canalizar a través de sus estructuras la corriente de operaciones comerciales que puedan generarse en uno y otro sentido. "Hay negocios y acuerdos empresarios binacionales, pero todavía el MERCOSUR está en pañales", declaró a CASH Arnoldo Szwarc, gerente de desarrollo de Negocios Internacionales del Banco Mayo. "El problema —explica— es que el marco macroeconómico está muy verde; ellos tienen un 25 por ciento de inflación mensual y tuvieron unos cuantos ministros de Economía en los últimos tiempos. Pero una vez que las economías estén más equilibradas será una tabla de salvación para ambas economías. Con joint-ventures argentino-brasileños se podrá competir en los mercados de Europa y Estados Unidos."

Pero no son sólo los argentinos los que despotrican contra su socio principal. Madruga Duarte, director para el MERCOSUR de la Rede Brasil Sul, se queja por los costos argentinos: "En gastos varios, oficina y secretaria, acá los costos se quintuplican", afirma. Así y todo, la consultora norteamericana Booz Allen, especializada en planeamiento estratégico, aconsejó a este multimedios de Brasil que invierta en la Argentina. En su país tienen 16 canales de TV, 22 radios y 4 periódicos que facturan 220 millones de dólares al año. La intención del grupo es hacer asociaciones binacionales, comprar y ceder paquetes empresarios, utilizar al máximo las ventajas comparativas. Del '93 al '96 piensan invertir en Sudamérica la friolera de 300 millones de dólares. En algunos medios ya se comenta del approach que habría habido con Telefé, con canales de cable y la posibilidad de comprar parte de un diario argentino o desarrollar en alguno que está circulando una nueva línea agresiva de clasificados. "Hagamos negocios y después vienen las regulaciones", es la consigna de este ejecutivo del pool brasileño.

En el Ministerio de Economía no piensan lo mismo. El déficit de 1400 millones que hubo el año pasado con Brasil desvela a más de uno. Y en esa cartera ya hay voces que pretenden limitar fuertemente los acuerdos del MERCOSUR. "O se estabiliza la economía brasileña o la cosa no funciona", se sinceran.

Mientras tanto, en varias reparticiones de la Cancillería y Economía decenas de técnicos leen la *Gazeta Mercantil*, una especie de *Ambito Financiero* pero más serio. Con el diccionario en la mano no quieren perderse el mínimo vaivén de lo que ocurre en el vecino país. Algunos negocios que circulan en esta avenida de dos manos siguen funcionando. Claro que con muchos baches. En Brasil algunos sueñan con un San Cavallo.

400.000 productores chicos al borde de la ruina

ESPECIE EN EXTINCION



La crisis del sector agropecuario está golpeando especialmente fuerte en los minifundistas. Se acentúa la tendencia a la concentración de la propiedad de la tierra.

(Por Daniel Volpe) El campo acentuó en los últimos tres años un largo proceso de éxodo rural que amenaza en la actualidad con llevar al borde de la ruina a alrededor de 400.000 familias y que paulatinamente tiende a la concentración de la tierra, según cálculos y pronósticos realizados por entidades agropecuarias.

Los técnicos económicos de CONINAGRO, entidad que agrupa a pequeños y medianos productores en cooperativas, destacan que el número de explotaciones rurales ya se redujo entre 1969 y 1988 en casi un 30 por ciento (de 538.000 a 378.000), y fueron las explotaciones menores a 100 hectáreas las que aportaron una mayor caída relativa, mientras que de 100 a 200 hectáreas casi estuvieron en la media.

Además, las explotaciones menores a 200 hectáreas declinaron más que el total general del 15,85 por ciento en la participación sobre el total de la superficie agropecuaria.

El presidente de esa entidad, Leonidas Gassoni, afirmó que la tendencia a la desaparición de los pequeños y medianos productores "está en aumento en los últimos tres años. Cada vez hay menos productores chicos, quienes a su vez concentran menos tierras".

Los grandes propietarios bajan los costos fijos y además, si bien pueden tener diez veces más campo que un productor chico, no tienen diez veces más familia, lo que mejora su capacidad de aguante de la situación.

Tanto los grandes productores representados por Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) como los pequeños y medianos de Federación Agraria Argentina (FAA) y CONINAGRO, destacan que la caída en la rentabilidad, que alienta el éxodo principalmente de los pequeños y medianos productores, está inducida por el fuerte endeudamiento del sector —más de 1200 millones de dolares—, los altos costos internos y la baja de los precios internacionales.

Para Gassoni, "en la actualidad está amenazada la permanencia de más de 400.000 explotaciones del sector agropecuario, los cuales pueden llegar a pasar a engrosar los sectores de servicios de menor productividad".

"El hombre de campo, que ha vivido todo el tiempo de esa producción, es una persona calificada sólo para esa actividad y pasa al sector urbano sin calificación, con escasas posibilidades de ingresar en la industria."

Aquellos que no tienen dinero deambularán por las ciudades como los pobres del Chaco, que son exportados. Pero aquellos que se retiran con algo para invertir pasarán al sector de servicios como rotiseros o kiosqueros, que no es el sector de mayor productividad", dijo el dirigente rural a CASH.

Una de las mayores dificultades que atraviesa el sector es el fuerte nivel de endeudamiento.

CRA, CONINAGRO y FAA pidieron al Gobierno, a mediados de enero, un Plan Brady para refinanciar los más de 1200 millones de dólares de deuda que mantienen los productores del sector.

El presidente de CRA, Arturo Navarro, explicó que "los productores argentinos piden ser tratados por su gobierno como el país pidió ser tratado por sus acreedores externos. Un Plan Brady para el agro que permita a los productores salir del gran endeudamiento que los pone al borde de la quiebra".

Por otra parte, los técnicos económicos destacan el alto costo financiero actual. "Aunque las tasas de interés no son hoy la locura que eran antes del gobierno de Menem, aún siguen siendo elevadas, y con una diferencia: antes, un golpe devaluatorio o inflacionario licuaba totalmente el costo financiero; hoy, pese a que son más bajas nominalmente, resultan mucho más altas en términos reales y sin golpe inflacionario que permita una reducción", opinan los técnicos.

Al alto nivel de endeudamiento y costo financiero se añade el incremento del costo de vida. Navarro explicó que "el Plan de Convertibilidad de abril de 1991 fijó un precio para el dólar de un peso y también un techo para los valores de nuestras ventas. En tanto, nuestros costos internos aumentaron hasta hoy más del 40 por ciento, y el productor debe endeudarse con moneda fuerte y a tasas muy superiores a las de los mercados internacionales".

Esta situación está impactando más en los productores agrícolas, en especial el pequeño y mediano que debe financiarse su cosecha. En la Argentina el crédito más barato que se puede conseguir es de 16 a 18 por ciento anual, que triplica el costo de crédito de cualquier otro productor del mundo.

Por las características de su actividad, el productor ganadero puede aguantar esta situación. Su bien de capital, el ganado, puede transformarlo en producto y ganar tiempo sin endeudarse. Pero el productor agrícola no puede vender una parte de su tractor o almacenar el trigo por un largo período.

Gassoni destacó que en este contexto "el productor más chico será quien liquidará todo su campo en un año, volcándose con su familia a los cordones urbanos de pobreza".

FINANZAS

El Buen Inversor

POCOS NEGOCIOS

A la espectacular caída de las cotizaciones bursátiles que comenzó hace diez meses, se le suma ahora el fuerte achicamiento del volumen negociado. Los bancos y agentes que apostaron al desarrollo del mercado de capitales arrastran estructuras que no pueden autofinanciarse con las pocas operaciones que diariamente se concretan en el recinto. El menor volumen abre las puertas a manipulaciones en las cotizaciones.

(Por Alfredo Zaiat) El mercado accionario está viviendo el décimo mes de una de las peores crisis de su historia: la debacle comenzó en junio pasado, depresión sólo alterada por el efímero repunte de diciembre. El derrumbe de las cotizaciones produjo pérdidas millonarias que hirieron gravemente a muchos financistas. Los golpes fueron sucesivos y casi sin pausa a medida que se desmoronaban los precios. Pero en este mes la crisis se agudizó al disminuir fuertemente el volumen de negocios. La cuestión ahora no pasa por ganar o perder dinero, sino que lo que está en juego es la propia existencia de un numeroso grupo de operadores.

La depresión de los papeles empresarios generó quebrantos considerables. Por ese motivo, la profunda caída de las acciones afectó la plaza en cuanto a la imagen de fuente inagotable de riqueza. Y desilusionó a muchos que esperaban duplicar rápidamente su capital. Pero, pese a ese desalentador escenario, en un primer momento la importante cantidad de transacciones que se concretaban diariamente permitía a los corredores tener un sustancial ingreso por el cobro de comisiones.

Lo que le faltaba a la pesadilla era el achicamiento del volumen de negocios, que es lo que está sucediendo este mes. No sólo retroceden las cotizaciones, con el consiguiente nerviosismo de los financistas, sino que también se está frenando a pasos agigantados la cantidad de operaciones.

Además de las pérdidas por el vaivén de los papeles, los corredores deben sumar una violenta caída de sus ingresos, que los pone en jaque y en la frontera de un profundo achicamiento de sus estructuras o del cierre definitivo de las oficinas. No es para menos: en plena euforia, cuando una acción del Mercado de Valores —papel imprescindible para poder operar en el recinto— llegó a valer 2,1 millones de dólares, el volumen promedio de negocios alcanzó los 100 millones de pesos. En los últimos meses el monto de las transacciones descendió de un promedio diario de 55-60 a 25-30 millones de pesos. Y con comisiones que oscilan entre el uno y el dos por ciento, las entradas se redujeron a casi la mitad.

Hay que tener en cuenta que, al alargarse a un mes el plazo de los pases (bicicletas financieras con acciones), los negocios mermaron en el recinto. De todos modos, la modificación de esa operatoria no explica la casi desaparición de nuevas órdenes de compraventa de papeles. La plaza se está moviendo con fondos que pasan de manos sin ingresos genuinos de capitales. La depresión bursátil, entonces, no es solamente de precios, sino que también es de volumen. Los bancos que se volcaron decididamente al mercado de capitales, lo mismo que los agentes que se sobreexpandieron, están soportando estructuras que los asfixian.

Con este panorama, un aspecto que pequeños y medianos ahorristas deben contemplar a la hora de invertir en acciones es que con pocos negocios en el recinto se acrecienta la posibilidad de que se produzcan manipulaciones de las cotizaciones por parte de los pesos pesado de la City.



La cantidad de $ que existen
(en millones)

	en $
Circ. monet. al 2/3	9165
Base monet. al 2/3	11.962
Depósitos al 24/2	
Cuenta corriente	2352
Caja de ahorro	2122
Plazos fijos	3959

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

Dólar
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**1,0000**
LUNES	1,0000
MARTES	0,9980
MIERCOLES	0,9990
JUEVES	1,0000
VIERNES	1,0000

Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 26/2	Viernes 5/3	Semanal	Ultimos 30 días	Ultimos 12 meses
Acindar	1,105	0,945	-14,5	-30,2	-73,6
Alpargatas	0,732	0,715	-2,3	5,2	-39,8
Astra	2,32	2,18	-6,0	-12,1	-45,2
Atanor	0,745	0,645	-13,4	-30,7	-66,8
Bagley	5,30	5,30	0,0	-9,4	-16,8
Celulosa	0,382	0,367	-3,9	-13,7	-82,7
CIADEA (ex Renault)	23,40	26,50	-1,5	-2,2	23,3
Comercial del Plata	4,80	4,25	-11,5	-19,8	-37,2
Siderca	0,475	0,536	-0,9	4,1	-65,6
Banco Francés	9,40	9,40	- 2,6	-2,1	-7,8
Banco Galicia	5,35	5,05	- 6,5	-12,9	-12,3
Garovaglio	2,00	2,00	-9,1	-17,7	-78,4
Indupa	0,47	0,375	-15,7	-26,5	-83,0
Ipako	1,85	1,75	-11,6	-14,6	-78,1
Ledesma	0,605	0,685	-2,1	9,6	-63,8
Molinos	5,00	5,35	-11,6	-3,6	-43,1
Pérez Companc	5,85	5,69	-3,9	-10,4	-34,5
Nobleza Piccardo	5,00	4,75	-7,8	-13,6	-49,4
Telefónica	3,25	3,25	-1,5	-3,3	-2,5
Telecom	2,95	2,845	-2,4	-12,2	—
Promedio bursátil	—	—	**-3,0**	**-7,4**	**-35,6**

Inflación
(en porcentajes)

Marzo	2,1
Abril	1,3
Mayo	0,7
Junio	0,8
Julio	1,7
Agosto	1,5
Setiembre	1,0
Octubre	1,3
Noviembre	0,5
Diciembre	0,3
Enero 1993	0,8
Febrero	0,7
Marzo*	0,7

Inflación acumulada desde marzo de 1992 a febrero de 1993: 13,5%.
** Estimada.*



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	1,2	1,2
Caja de ahorro	0,5	0,5
Call money	0,3	0,8

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

MIGUEL D'ANGELO

Director de Longo Elía Bursátil

—Las acciones parecen que no encuentran un piso. ¿Qué está pasando en la Bolsa que los operadores no apuestan a esa alternativa de inversión?

—Es muy raro lo que está ocurriendo en la plaza bursátil. Los operadores estamos sorprendidos y no encontramos una respuesta al actual comportamiento de las cotizaciones. Disminuyó mucho el volumen de negocios y los precios de los papeles están en niveles muy bajos. Creo que esa tendencia se va a revertir. Es demasiado casi nueve meses de depresión. Pienso que es un buen momento para empezar a comprar acciones, pero en forma pausada y con cuidado. Los analistas del mercado hablan de una fuerte caída del volumen de operaciones, pero no tienen en cuenta que la plaza se ha depurado de las bicicletas (pases y transacciones financieras). Por ese motivo, los negocios descendieron de 50 a 30 millones de pesos diarios. Ahora el volumen de operaciones es más genuino.

—La fuerte caída en el volumen de negocios afecta la rentabilidad de los bancos y agentes. ¿Esa situación no estará influyendo en el ánimo del mercado?

—Es cierto. Existe mucho nerviosismo y preocupación en los operadores. Hay muy pocas órdenes y, por lo tanto, decrece la actividad bursátil. En la plaza hay muchos fondos ociosos que no quieren entrar en la Bolsa. Mientras tanto, el dinero descansa en colocaciones a tasa de interés.

—¿Cuál es la perspectiva accionaria?

—Estoy convencido de que la actual tendencia se tiene que revertir. Marzo puede ser un mes clave para reactivar la plaza. Los inversores esperan noticias económicas importantes, y la aprobación en Diputados de la reforma previsional puede ser una. Ahora es un buen momento para empezar a tomar posiciones en algunas acciones.

—¿Por ejemplo?

—La plaza de los bancos (Galicia y Francés) se está transando con mucha firmeza. También me gustan Telefónica, Telecom, Nobleza Piccardo, Molinos, Ledesma y Pérez Companc.

—¿Qué les recomendaría a los jubilados que tienen BOCON?

—En la medida de sus posibilidades, si pueden retenerlos será lo mejor. Deben tener en cuenta que los BOCON se podrán utilizar para varias operaciones —la privatización de YPF, por ejemplo— que mejorarán su paridad. Otro caso es el del Banco Provincia de Buenos Aires, que permitió cancelar créditos hipotecarios con esos bonos, tomándolos a un 100 por ciento de paridad.

—Se juega a pronosticar que la paridad 1 a 1 entre el dólar y el peso no sufre modificaciones durante este año.

—Sí. El dólar va a estar tranquilo. No creo que haya problemas en el frente cambiario en este año.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión para un pequeño ahorrista?

—Yo espero un rebote del mercado, entonces me inclino por las acciones y bonos. Colocaría un 60 por ciento en papeles empresarios y el resto en títulos públicos.



Bónex

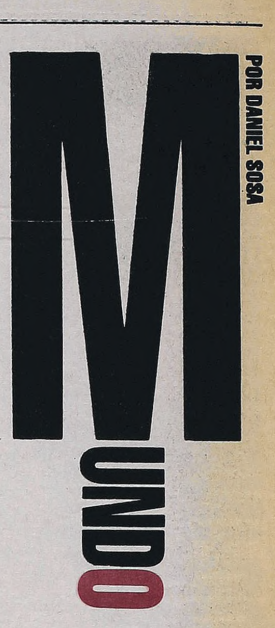
Serie	Precio (en pesos) Viernes 26/2	Viernes 5/3	Variación (en porcentaje) Semanal	Ultimos 30 días	Ultimos 12 meses
1984	93,30	94,50	1,3	2,2	11,5
1987	83,50	84,30	1,0	2,3	7,0
1989	77,30	77,70	0,5	2,3	8,1

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 26/2	Viernes 5/3	Variación (en porcentaje) Semanal	Ultimos 30 días	Ultimos 12 meses
1984	93,60	94,90	1,4	3,0	10,8
1987	83,35	84,50	1,4	2,5	6,0
1989	77,40	78,00	0,8	2,5	7,4

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.



El '92 fue malo, pero este año puede ser peor para los fabricantes de vehículos de Europa y Japón. Las tres grandes de EE.UU., en tanto, revertirían su situación tras las megapérdidas acumuladas por General Motors y Ford. La crisis motivó cambios estratégicos como el de Mercedes Benz, que lanzará al mercado un auto pequeño.

Crisis automotriz

EN LA BANQUINA

El negocio no marcha precisamente sobre ruedas. La industria automotriz mundial viene perdiendo terreno desde hace tiempo y las previsiones para este año sólo anticipan un cambio de tendencia en Estados Unidos, donde las terminales parecen haber tocado fondo. Europeos y japoneses, en tanto, se plantean drásticas reestructuraciones —con cierres de fábricas y millares de despidos— y hasta giros estratégicos. Como el de la alemana Daimler Benz, que apuesta a recuperar protagonismo abandonando su exclusiva dedicación a los autos de lujo: a mediados de la década incursionará en la producción de un modelo pequeño.

Los efectos de la débil economía mundial se tradujeron en un descenso de la matriculación de coches nuevos, que en 1992 descendió en unos 500 mil vehículos, hasta 33,5 millones. En EE.UU. las ventas se mantuvieron en un nivel bajo (8,2 millones); mientras en Japón el descenso fue de 9 por ciento (4,5 millones de autos). Europa occidental, a su vez, mostró una ligera baja (se matricularon 13,4 millones).

A nivel de países y de corporaciones, apenas un puñado se salva del depresivo panorama. El caso más resonante por la magnitud de las pérdidas ha sido el americano, donde la líder mundial —General Motors— presentó un balance en rojo como nunca se había registrado en la historia de ninguna empresa. El perjuicio fue de 23.500 millones de dólares. A su vez, la número dos en el ranking —Ford Motor— informó de pérdidas por 7400 millones y sólo la Chrysler, la menor de las tres grandes, obtuvo un lucro real, aunque por exiguos 356 millones.

El ocaso de los dioses

En el caso de GM y Ford pesaron los asientos contables vinculados con el cambio en el programa previsional para sus jubilados, que insumieron 20.800 y 6900 millones de dólares, respectivamente. A ello se añaden las provisiones de la primera para su plan de despidos y de la segunda para redefinir sus operaciones europeas. Es decir, medidas que deberían reforzar la salud de ambas empresas a mediano plazo.

Jack Kirnan, un experto de Salomon Brothers, afirmó que GM, Ford y Chrysler pueden empezar a ganar dinero desde mediados de este año.

En Japón las cosas son muy distintas. La demanda de autos nuevos cayó el año pasado por segundo año consecutivo y es la primera vez en muchos años que la caída es tan prolongada, si bien es cierto que se produce luego de la extraordinaria expansión de fines de los 80. De los 3,3 millones de autos producidos en 1987 se pasó a 5,1 millones en 1990.

Privados de la posibilidad de acceso al capital barato y con aumentos significativos de los costos de la mano de obra, los fabricantes nipones se ven obligados a cortar costos, ampliar los ciclos de vida de sus modelos y tratar de reducir la proliferación de sus variaciones. La poderosa Toyota Motor, primera japonesa y tercera mundial, prevé una caída en sus ganancias del 20 por ciento, mientras la Nissan, segunda nipona y cuarta internacional, presentó su primer perjuicio desde 1946, correspondiente al ejercicio semestral concluido en setiembre pasado.

Las grandes empresas de Europa pasan por el mismo trance. La italiana Fiat está suspendiendo trabajadores porque su participación en el mercado se redujo de 60 a 45 por ciento; la sueca Volvo registra una baja de ventas mundiales del 38 por ciento desde 1986 y planea desactivar ocho plantas de montaje; la filial inglesa de la Ford opera tres días por semana y sólo las sucursales de Nissan y Toyota dan ganancias; en Francia, en tanto, las cifras muestran un leve repunte de ventas pero se trataría de un maquillaje estadístico.

A su vez, la situación de los gigantes alemanes presenta claroscuros. La caída global de ventas fue de 5,5 por ciento el año pasado y el descenso sería mayor si los consumidores de la ex zona oriental no siguieran renovando su vieja flota. Sólo tres marcas aumentaron las ventas: Volkswagen (3 por ciento), BMW (5,5) y Citroën (6,3). El resto perdió participación.

Mercado atascado

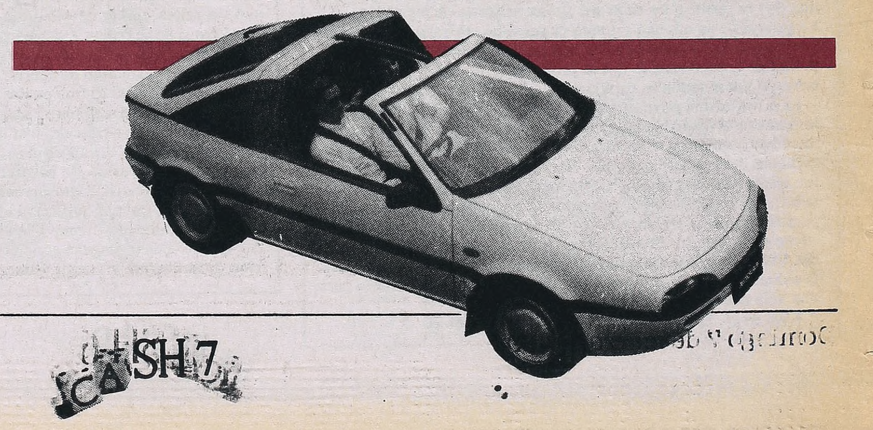
Los expertos vaticinan que este año se produciría una reducción adicional del mercado mundial, debido a un exceso de capacidad de producción que algunos cifran en 8,2 millones de autos. Esa es la consecuencia de las 25 nuevas fábricas montadas en todo el mundo entre 1982 y 1992. Ello ha motivado replanteos estratégicos como el de Daimler Benz. Su ejecutivo jefe, Helmut Werner, anunció que la compañía desarrollará esta década un "vehículo popular", además de un utilitario multiuso y un 4 por 4.

Implícitamente, el directivo admite que su producto más tradicional —la berlina de lujo con alto porcentaje de innovación tecnológica— pierde mercado. Y reconoce que no está en condiciones de dedicar tantos recursos como hasta ahora a la búsqueda de la excelencia mecánica.

También la japonesa Isuzu Motor se decidió a cambiar de rubro y tras acumular fuertes pérdidas cesó su producción de autos de paseo para concentrarse en camiones y motores diesel. A su vez, la Daihatsu Motor se retiró del mercado norteamericano. Sin embargo, son los nipones los que mantienen la ofensiva y acosan a los clientes de Europa y EE.UU.

Si bien pasan por un momento difícil, los fabricantes japoneses son todavía responsables por 25 por ciento de la producción total de coches estadounidenses y tienen mucho para ganar en los países europeos. Con nuevas bases en Gran Bretaña, Hungría y España reforzó su posición en el Viejo Continente.

Por lo pronto, desde este año las actuales restricciones bilaterales a las importaciones de vehículos japoneses para Francia, Italia, España, Portugal y el Reino Unido fueron sustituidas por un controvertido sistema de monitoreo conducido por Bruselas y Tokio. Es el primer paso para la liberación completa del mercado automovilístico de la CEE hacia fines del decenio.





(Por Marcelo Zlotogwiazda)

"La mayoría de mis clientes no están achicando sus gerencias financieras. ¡Las están agrandando!", fue la descripción que Miguel Angel Broda volcó ante el auditorio de ejecutivos que el miércoles a la mañana lo escuchó en un salón del Banco de Boston. Ese diagnóstico agrega un obstáculo más a la difícil carrera que el proceso de inversión está teniendo en la Argentina.

La razón principal que empuja a las grandes empresas a distraer esfuerzos de la producción para buscar utilidades financieras es obvia y sencilla: las corporaciones que acceden al juego de elite de la City pueden obtener rentabilidades que quintuplican a las del Primer Mundo.

Esto puede resultarle extraño al ciudadano común que sólo puede aspirar a colocar sus excedentes en los activos financieros tradicionales, como los depósitos a plazo fijo que rinden apenas el 1 por ciento mensual, o como las acciones que directamente están retrocediendo. Pero los que manejan menúes de inversión más complejos y ambiciosos están teniendo en los últimos meses una brillante oportunidad en los títulos públicos.

La posibilidad de ganar dinero especulando con un bono del Estado puede ser entendida de dos formas. La primera y más simple de comprender es "comprar barato para vender más caro". La segunda es comprar barato porque, aún si se mantiene el título hasta su rescate, el retorno de esa inversión es tanto más alto cuanto menor ha sido el precio pagado, algo lógico si se tiene en cuenta que los intereses que se cobran por ese capital están generalmente determinados en las condiciones de emisión.

Lo que ocurrió en los últimos meses es que los títulos públicos han cotizado a precios muy deprimidos, lo que consecuentemente se tradujo en retornos potenciales que actualmente se ubican, por ejemplo, en el 12 por ciento anual para el Bónex 89 y en arriba del 13 por ciento para el BOTE 2. Rendimientos espectacularmente elevados si se los compara con el 3,5 por ciento anual de la tasa interbancaria de Londres (Libor).

La más elemental teoría de la oferta y la demanda enseña que, si un precio es muy barato (lo que en este caso significa rendimientos potenciales altos), debería haber mucha gente que compre, lo que a su tiempo incrementaría el precio hasta un cierto nivel de equilibrio (equiparando la rentabilidad a otro tipo de inversiones). Si bien algo de eso pasó en las últimas semanas, las cotizaciones siguen abajo y la ganancia potencial muy arriba.

Lo que ocurre es que buena parte de los inversores —locales o extranjeros— siguen considerando que prestarle al Estado argentino (eso es en definitiva comprar un título público) conlleva la inseguridad de cobro, y por lo tanto *pretenden* una mayor ganancia para cubrirse del "riesgo argentino". Pero lo cierto es que aquellos que corren el riesgo pueden llegar a ganar fortunas. Además de no ser pocos, son generalmente los más grandes. Una fuente de la City contó el viernes que una gran multinacional tiene en cartera desde hace varias semanas cerca de 300 millones de dólares en ese tipo de papeles.

Claro que cuando la zanahoria financiera es tan grande, la inversión productiva se resiente porque son pocos los proyectos que equiparan el rendimiento esperado de ese tipo de colocaciones.

Más allá de algunos otros negocios productivos muy puntuales, la única excepción han sido las privatizaciones, que en la mayoría de los casos se concretaron en condiciones tan ventajosas para los compradores que generan utilidades esperadas incluso superiores a las que ofrece la especulación financiera de elite. Otra explicación no excluyente de la anterior es que el capital físico de las empresas públicas estaba tan mal aprovechado que la gestión privada podrá extraerle ganancias de productividad extraordinarias.

Si bien es indudable que las privatizaciones han inducido y seguirán induciendo una importante corriente de inversión productiva, las regulaciones (o no-regulaciones) y los aumentos tarifarios que dieron lugar a negocios tan convenientes, pueden llegar a provocar efectos contrapuestos sobre la inversión en otros sectores.

En un paper sobre las privatizaciones en la Argentina que acaban de escribir para una revista académica de Estados Unidos, los investigadores del Instituto Di Tella Pablo Gerchunoff y Guillermo Cánovas señalan que otro de los efectos de las privatizaciones sobre la inversión es que "reduce la rentabilidad de los sectores preestablecidos, en particular de la industria nacida durante la industrialización sustitutiva de importaciones y de la industria exportadora". En otras palabras, el aumento en las tarifas de los servicios públicos y la caída del tipo de cambio real —que en alguna medida fue posible por la entrada de capitales y el financiamiento transitorio para el Estado que significó el pago de las empresas públicas— pueden reducir la inversión en otros sectores.

Por supuesto que alguien puede argumentar que, por lo menos, ahora hay inversiones productivas derivadas del proceso de privatización. Lo que pasará cuando ya no quede nada por vender es una de las mayores incógnitas que penden sobre el futuro del plan. Y no sólo por el lado de la inversión; también en cuanto al financiamiento del Estado.

BANCO DE DATOS

CASEROS-MAKRO

Los créditos personales fueron una fuente de ganancias excepcionales para los bancos durante el año pasado, y en éste —pese al desalentador pronóstico sobre la evolución del consumo privado— las entidades no descuidarán ese segmento del mercado, que concentra en promedio el 23 por ciento de la cartera crediticia del sistema. La compra de electrodomésticos, automóviles, inmuebles y la financiación de viajes de turismo son las ofertas principales. Para fortalecer el rubro de electrodomésticos, el Banco Cooperativo de Caseros se asoció con Supermercados Mayoristas Makro para que los clientes de este último puedan comprar heladeras, lavarropas u otros bienes para el hogar mediante créditos otorgados por la entidad financiera.

SAN JORGE

La petrolera consiguió fondos frescos para refinanciar deudas contraidas con los bancos Medefín, Tornquist y Galicia, que sumaban 40,7 millones de dólares, y como en la mayoría de las transacciones de ese estilo la operación se documentó mediante la emisión de Obligaciones Negociables por parte de San Jorge. El monto total de la ON fue de 45 millones de dólares, a un plazo de cinco años. Los casi 5 millones sobrantes luego de la refinanciación bancaria serán destinados a desarrollar el área petrolera Bloque Huantraico —San Jorge adquirió los derechos de explotación de esa zona en diciembre de 1988—. En Huantraico se encuentran los yacimientos El Trapial y Curamched, que contienen en conjunto reservas brutas probadas por 69,8 millones de barriles. De acuerdo con las dos calificaciones de riesgo necesarias para emitir ON, San Jorge merece la categoría BB o BBB, según la agencia que se tome para analizar la capacidad de pago de la petrolera.

PROVINCIA

El Banco de la Provincia de Buenos Aires adoptó una activa política de expansión hacia los nuevos negocios que se están abriendo en el sistema financiero. El MERCOSUR, la jubilación privada y el mercado de capitales son áreas que Rodolfo Frigeri, titular del Provincia, no ha descuidado. Por un lado, el principal banco oficial del interior firmó un convenio de colaboración con el Banco Real de Brasil, por el cual se garantizará a los clientes de ambas entidades el apoyo financiero en operaciones de comercio exterior que involucren a los dos países. Con respecto al negocio que se avecina con la reforma del sistema previsional, el Provincia continúa trabajando en la formación de su Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones, y en ese sentido está en tratativas con el Banco de Bilbao Vizcaya y con otro inglés. Por último, dentro de poco el Provincia empezará a operar en el mercado bursátil a través de su Sociedad de Bolsa.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López

Mucha hacha poca tiza

"La venta de las tierras de la Corona produciría en todas las grandes monarquías de Europa una importantísima suma de dinero que, aplicada al pago de las deudas públicas, dejaría libre de hipoteca un ingreso."* El apóstol del liberalismo así legaba a la posteridad la estrategia de transferir activos públicos al sector privado como medio de pago de la deuda pública. La jerga económica acuñó *privatization*, término que no entró en los diccionarios, acaso por dificultad de asir su significado: *privatización*, como promesa, sugiere eficiencia y productividad; como realidad, es *privación*. Privado o privar tienen la misma raíz latina: *privare*, quitar, despojar a alguien de algo que antes tenía, echarlo de su empleo. Privat*izar* muda en privar, privat*ización* en privación: sale la *tiza*, entra el hacha.

Smith eligió su ejemplo: tierra yerma y erial, sin hombres ni provecho. No empresas con decenas de miles de empleados y millones de usuarios. En este caso la venta no sólo reporta ingresos a la Corona; también es un cambio de vida para trabajadores y usuarios. Privatizar el transporte público es *privar* de empleo a 27.000 ferroviarios y casi un millar de aeronavegantes, *privar* de servicio ferroviario a trece provincias y de servicio de cabotaje a pequeñas y medianas ciudades. Privatizar la educación pública es no reparar escuelas-rancho en ruinas, sin agua potable ni sanitarios, es *privar* de sueldos dignos al docente y de igualdad de oportunidades y aun complementación alimentaria al hijo del pobre. Privatizar la seguridad social (sin entrar en la Constitución) es *privar* a las cajas del aporte solidario de los activos, y a los pasivos de un mínimo sustento de sus vidas. Privatizar el contrato laboral es *privar* al trabajador de todo resguardo contra la explotación. Privatizar el control de lo que se produce, declinando su ejercicio, es *privar* al consumidor de certidumbre sobre lo que ingiere.

La privatización priva: su sistema operativo es el mercado y éste sólo reconoce al dinero. ¡Chocolate, me dirá! Pero hay quien no lo tiene, y hay a quien no le alcanza. Todos, por igual, quedan privados, excluidos del mercado. Además, éste cobra igual por productos iguales: medio kilo de milanesas cuesta igual para un matrimonio de jubilados, que con ello subsiste, entregando 1 por ciento de su ingreso, que para el burgués que alimenta a su gato, entregando apenas 0,05 por ciento de su ingreso. El mercado no reconoce necesidad, sino solvencia. Excelente instrumento para el solvente, es cruelmente hostil hacia el pobre: le deja ver pero no tocar todo aquello que necesitaría para una vida digna.

* *Adam Smith*, La riqueza de las naciones, *libro V, cap. II.*

Los pobres ¿son personas?

Antes de continuar el Plan Social, que tanto beneficio promete, la lógica pide resolver una cuestión previa: ¿los pobres son personas? En caso negativo, no es razonable gastar en no personas. El tema no es bizantino, pues el pobre se define como alguien carente de cosas, y ese rasgo lo emparenta con el esclavo. El esclavo carece en grado extremo de bienes propios, excepto el poder de trabajar. Por ello Aristóteles lo equiparaba a las bestias de labor, su propiedad era como la propiedad de una cosa. El buey no es dueño del correaje que lleva para arar, menos aún del establo en que yace. Su amo, si le apetece, puede removerlo, ya sea en sentido horizontal o vertical.

Remover pobres de un lugar a otro fue usual en Inglaterra bajo las *leyes de pobres* (desde Isabel I, 1601). Por la *ley de residencia* (1662) cualquier migrante de una parroquia a otra, si no tenía medios de vida o propiedades que demostrasen que no sería carga para la parroquia, podía ser devuelto a su lugar de origen. Podía ganar la residencia pagando los impuestos parroquiales, o siendo electo para un cargo anual, o siendo aprendiz, o alquilando sus servicios a la parroquia. Los pobres en general, y los casados en particular, en la práctica tenían vedado elegir su lugar de residencia.

El destierro no es cosa de otros países o épocas. Es un acto violento, que sirve a los sistemas de dominación para asegurar la posesión de la tierra y la docilidad del trabajador. La desposesión de la pampa (1879) fue acompañada con el destierro del indio a zonas remotas, donde perdió sus raíces. La ley de expulsión (1902) amenazaba deportar a extranjeros si no se ceñían a actuar como proveedores de trabajo y oficios útiles, único destino previsto para ellos. Más recientemente, no ha sido rara la expulsión de pobres, como si fueran el pus de las llagas sociales. En Brasil se tiraron pobres a las pirañas. En Tucumán un gobernador deportó a sus pobres hasta la frontera con Santiago del Estero. Y ahora, el intendente de Villa Angela (Chaco) le pagó a un nutrido grupo de pobres el viaje de ida a Santa Fe. Curiosamente, se olvidó de darles para la vuelta. No hallaron trabajo y vegetan sin recursos en vagones de ferrocarril, como una carga que algún changarín olvidó bajar. Sin pan ni trabajo, justicia ni libertad, ¿cómo se califica su situación? Bien se dijo que "remover del lugar donde elige residir a un hombre que no comete ninguna acción reprochable, es una evidente violación de la libertad y justicia naturales" (Adam Smith).

